Guía para Personas que Quieren EMPRENDER Pero no Saben CÓMO EMPEZAR





Juan Ernesto Rivas

Guía para Personas que Quieren EMPRENDER Pero no Saben CÓMO EMPEZAR



Juan Ernesto Rivas

Guía para Personas Que Quieren **EMPRENDER** Pero No Saben **CÓMO EMPEZAR**

Juan Ernesto Rivas

Índice

Introducción

Prefiero salir a repartir volantes de
mi negocio, que salir a repartir Curriculums.

Soy un Emprendedor

El que estés comenzando a leer este libro es un buen indicador de que quieres comenzar tu camino al emprendimiento de un Negocio Exitoso.

Si actualmente estas Empleado y sientes que tu salario no te alcanza o no estas conforme con el pago que recibes, si sientes que no generas lo suficiente para poder disfrutar como quisieras con tu familia, si tienes hijos y en varias ocasiones no pudiste asistir a algunos momentos especiales de su vida por tener que estar cumpliendo el horario de tu actual empleo, es momento de que realices un cambio urgente en tu vida.

Todas las personas tienen la posibilidad de organizar su tiempo y decidir en cual momento desean trabajar y en cual momento desean dedicárselo a disfrutar y compartir con su familia.

Pero no todos eligen esa posibilidad, algunos por miedo, otros por seguridad y algunos otros por desconocimiento.

Esa posibilidad te la brinda el Emprendimiento, todos y cada uno de nosotros tiene la cualidad de Emprender.

Cada persona tiene un conocimiento, una habilidad o una cualidad que otros no tienen, la cual podemos ofrecer a cambio de un beneficio monetario que fijemos por él.

Solo debemos de tomar la decisión de emprender un negocio con nuestros conocimientos y con la ayuda de este libro tendrás una guía exacta y paso a paso de lo que necesitas y que debes de hacer para poner en marcha un negocio exitoso.

Aprovecharemos las facilidades que nos brinda el internet para iniciar tu primer negocio online utilizando los conocimientos que ya posees.

Ahora prepárate a recorrer el camino que todo emprendedor exitoso transita durante el desarrollo de su emprendimiento leyendo este libro hasta el final.

¿Qué es un Emprendedor?

Un emprendedor es aquella persona que toma la decisión de emprender un negocio por cuenta propia, es una persona que ve una oportunidad de negocios y va por ella.

Actualmente estamos viviendo en la era del internet y día a día están naciendo nuevos emprendedores en los negocios online.

Este tipo de emprendedores están surgiendo con la convicción de cambiar su estilo de vida y poder disfrutar más con su familia y seres queridos.

Aprovechándose de la facilidad para distribuir el tiempo de trabajo que ofrece los negocios en internet, están realizando sus sueños, trabajando en algo que les apasiona, están generando dinero y lo más importante compartiendo con su familia.

Conocimiento Sin Conocimiento

Hay cientos de personas que no se deciden a comenzar su emprendimiento en internet por desconocimiento de lo que necesitan o de lo que no necesitan saber.

La realidad es que para comenzar tu negocio en internet lo más importante es el conocimiento que ya posees sin necesitar conocimientos técnicos.

De seguro tienes algún estudio eres un contador, eres una economistas, eres un técnico de celulares, o eres una secretaria, o digamos que no tienes ningún estudio pero te apasiona un deporte o el realizar ejercicios o te gustan los video juegos.

Cualquiera de estos conocimientos querido amigo es necesario para otras personas.

En este mundo siempre existirá alguna persona que está necesitando algún servicio, información o producto que otro tiene o conoce.

Es aquí donde entra el conocimiento o la habilidad que tú ya posees y deberás ofrecérsela a estas personas.

Lo mejor de todo es que el internet te permitirá llegar a muchísimas personas de tu comunidad, de tu ciudad o de otro país de forma fácil y rápida, sin la necesidad de que tú estés físicamente presente en ese lugar.

Con un poco de creatividad podrás llegar a ofrecer tus conocimientos a mucha gente que la necesite.

¿Necesitare Dinero? Mira a continuación

Otro de los factores que frena a la mayoría de las personas que desean iniciar un emprendimiento en internet es la duda de saber cuánto dinero deben de invertir para ello.

Muchos piensan que tendrán que desembolsillar una cantidad de dinero grande para comenzar a funcionar, nada más distante a la realidad.

Todos sabemos que para comenzar un negocio físico u offline necesitaremos primeramente registrar la compañía, abrir una cuenta corriente, alquilar un local comercial u oficina, equipar el local u oficina con todo lo necesario para poder trabajar, aires acondicionado, mesas, sillas, computadoras, a la vez de seguro tendrá que contratar a más personas para que lo ayuden, así sea a contestar las llamadas o a vender.

Esto amig@ mío en los negocios en internet no es así, la inversión puede ser insignificante para arrancar e incluso nula.

Muchos estarán leyendo esto y se preguntaran como pueden montar un negocio sin dinero y déjenme decirles que es más fácil de lo que creen.

El internet actualmente ofrece muchísimas herramientas gratuitas que te facilitaran tu emprendimiento y de estas herramientas te hablare más adelante, te invito a seguir leyendo para que descubras cuales son.

En la actualidad si lo que vas a ofrecer son servicios, puedes iniciar con cero de inversión ya que puedes promocionarte por portales de avisos gratuitos, o puedes aprovechar la viralidad de Facebook para montar una fanspage de tus servicios y luego puedes crear tú propia página web con algunas herramientas gratis que las mencionare más adelante.

Ahora si tu deseas vender productos es lógico que inviertas una cantidad de dinero en la compra de dichos productos y la inversión dependerá de la cantidad de productos que desees comprar y el tipo de producto.

Pero, para que tengas una idea de las oportunidades de negocios que hay en internet, puedes fácilmente ofrecer productos de algún distribuidor al mayor local que acepte venderte productos al detal y ofrecerlos en plataformas de avisos gratis o páginas de ventas de productos como ebay, amazon o mercadolibre.

Como vez la imaginación y tu habilidad de hacer negocios es la que determinara que cantidad de dinero tienes que invertir para iniciar tu emprendimiento online.

No dejes que el dinero sea una limitante para comenzar a incursionar en el mundo de los negocios, solo planifica y piensa bien que deseas hacer y veras que se presentaran soluciones económicas para comenzar.

Tiempo. Tiempo. Tiempo

El tiempo también es una de las principales causas de que un emprendedor no comience con su emprendimiento.

Muchas personas dicen que no cuentan con tiempo porque están trabajando y otras que peor aún están trabajando y estudiando a la vez. Entonces se sienten limitados a empezar un negocio en internet por falta de tiempo.

Este es otro factor que al igual que el dinero la limitante la pones tú.

Lo genial de los negocios por internet es que te ofrece una facilidad de organizar y realizar tu trabajo en un corto tiempo, dependiendo de la complejidad del servicio o producto que vas a ofrecer.

Supongamos que eres una persona que trabaja tiempo completo en una empresa y solo cuenta con 3 horas al final de la tarde o noche y los fines de semana.

Digamos que deseas ofrecer el servicio de clases de matemáticas para alumnos de 1ero a 6to grado porque te consideras que eres muy bueno en las matemáticas y manejas muy bien la materia que en dichos grados se imparte.

Fácilmente puedes comenzar a ofrecer tus servicios por internet de profesor de matemáticas a domicilio en el horario que tu estipules, y estoy 100% seguro que muchas personas te llamaran ya que necesitaran tus servicios en esos mismos horarios.

Esto es solo un ejemplo para que visualices lo que puedes hacer si eres una persona que no cuenta con mucho tiempo.

El internet también ofrece muchas formas de hacer negocios que no requieren de gran cantidad de tiempo al inicio, ni de tu presencia física.

Tomando el ejemplo anterior digamos que en vez de asistir personalmente a dar las clases, creas unos videos cursos de matemática para cada uno de los grados y los comienzas a vender por internet como cursos de matemáticas en video y los precios son muy económicos ya que no vas a tener que asistir y puedes llegar a más personas.

¿Crees que tú que no podrás generar ventas?

¿Cuánto tiempo al día tendrás que dedicar a esto?

Como vez en este ejemplo no hace falta de tu presencia física para implementar tu negocio, solo deberás de invertir algunas horas al inicio en grabar los videos tutoriales que después lo venderás por internet.

Esto es solo un ejemplo muy sencillo de todo lo que puedes hacer sin necesidad de invertir mucho tiempo.

Claro está, que la idea es que al inicio no inviertas demasiado tiempo, pero a medida que tú vas viendo el potencial que te ofrece el internet y los ingresos que comenzaras a recibir, terminaras de dejar tu trabajo para dedicarte de lleno a tu emprendimiento.

Empleados – La verdad aquí

Muchos de nosotros cuando navegamos por internet en busca de productos y servicios vemos muchas páginas web y pensamos que detrás de ellas hay una gran empresa que cuenta con muchos empleados.

En la mayoría de los casos esto no es así, se trata de una página web de un emprendedor que da la apariencia de seriedad y consolidación, pero detrás de ella esta una sola persona que contesta el teléfono, responde email y envía los productos.

No hace falta más!

Así es, solo tú eres el personal que hace falta para iniciar tu negocio en internet.

No te detengas en tu emprendimiento pensando que no cuentas con los recursos para pagar a personas que te ayuden, comienza tu solo y poco a poco cuando comiencen tus ventas y tengas mucho más volumen de trabajo, solo en ese momento comienza a contratar personal para que te ayuden.

El internet también ofrece facilidades de contratar personal más económico que trabajan desde sus casas realizando " X" tarea.

Supongamos que recibes muchísimos correos electrónicos solicitando información de tus productos o servicios y te están ocupando gran parte de tu tiempo tener que responder cada uno de ellos. Puedes optar por contratar a una secretaria virtual, que muchas de ellas se ofrecen en portales como https://es.fiverr.com donde puedes contratar sus servicios desde $5 y seguramente puedas llegar a un acuerdo para que te ofrezca un mejor precio si la vas a contratar por varias horas al día durante un mes.

Con esto te quiero dar a entender que en tus inicios no debes de preocuparte por contratar personal o poner como pretexto el que no tienes dinero para contratar a personas para poder comenzar tu negocio online.

La única persona indispensable al inicio serás tú y a medida que vayas evolucionando y creciendo comenzaras a delegar responsabilidades hasta llegar el momento en que tu negocio no necesita de tu presencia u horas de trabajo para ejecutarse normalmente.

Habilidades Requeridas para Emprender

La mayoría de las personas al plantearse la visión de comenzar a ser un emprendedor por internet se preguntan si deben de tener habilidades especiales para realizarlas.

Una de las principales barreras que se colocan es creer que deben de ser diseñadores web o programadores para comenzar su negocio sin necesidad de invertir dinero en contratar los servicios de estas personas.

Como ya te pudiste dar cuenta para iniciar un negocio en internet no es necesario al inicio, ni si quiera, el tener una página web solo comenzar a ofrecer tus servicios o productos en otras plataformas gratuitas de anuncios y páginas de ventas.

En la actualidad estas limitantes de conocimiento han quedado atrás ya que en el internet te ofrece gran variedad de recursos y herramientas que te permitan iniciar sin la necesidad de adquirir conocimiento o las de pagar por los servicios de un ex perto.

Pero si llegaras a necesitar los servicios de un diseñador para que te elabore un logotipo o quizás para que te elabore un encabezado profesional para tu página web, no te preocupes en pensar que vas a pagar grandes cantidades de dinero para esto, como te comente anteriormente hay varias páginas donde los profesionales ofrecen este tipo de servicios y su precios comienzan desde tan solo $5

Visita https://es.fiverr.com y coloca diseño de logotipo o diseño de encabezado y veras todas las opciones que tienes para elegir.

Te aconsejo que antes de pagar por cualquiera de los servicios chequees que la persona tenga buenas referencias de sus anteriores compradores para garantizar que tendrás un buen trabajo y que te lo entreguen en la fecha acordada.

Situación parecida se te presentara si llegaras a necesitar de alguna programación especial digamos de un formulario de registro o algún requerimiento especial que necesites.

Recuerda que todo lo que necesites el Gran Google te lo puede ofrecer, solo realiza una búsqueda y google te listara muchas opciones tanto gratuitas como pagas.

No dejes que el no tener conocimientos de diseño web y de programación frenen tus deseos a emprender un negocio por internet.

Solo comienza con los recursos que ya tienes y a medida que vaya creciendo ya puedes ir pensando en invertir en los servicios de un diseñador y un programador para mejorar lo que ya tengas elaborado.

¿Deberé Tener algún tipo de Preparación?

Para comenzar un emprendimiento en internet el único conocimiento que vas a necesitar es el que ya posees en este momento.

No te detengas a pensar que necesitas prepararte en aprender técnicas de mercadeo, o que debes de conocer estrategias de ventas especiales. Que nada de eso detenga tu propósito de iniciar tu negocio por internet.

Lo único que debes hacer es ofrecer los conocimientos que ya tienes, deberás de exponerlos de forma clara y convincente a todas las personas que estén interesadas en tus servicios o producto.

El manejo de una página en internet es sencillo no requerirá de muchos estudios ya que los gestores de contenido de hoy en día son muy intuitivos y fáciles de usar, si sabes manejar WORD de seguro podrás realizar cualquier cambio o actualización a tu página web.

Luego que tu página web ya esté en funcionamiento y recibiendo visitantes y solicitudes de servicios podrás comenzar aprender algunas técnicas de promoción y mercadeo para tu página web.

También sería recomendable que comenzaras a realizar publicidad por Facebook ya que este tipo de publicidad te permite enfocarte al nicho o tipo de cliente ideal para ti.

Podrás hacer publicidad segmentada, por tipo de sexo, rangos de edad, localidad e intereses en particulares que tenga tu tipo de audiencia.

Garantizando de esta forma que tu publicidad solo se mostrara al público objetivo que deseas y de esta forma no estarás malgastando tu dinero en publicidad a un mercado que no le interesa tu producto.

En próximos capítulos te hablare un poco más a detalle de cómo conocer el perfil de tu cliente ideal, esto te ayudara mucho al momento de realizar la publicidad.

Pero por el momento esto son cosas que no deben de detenerte para iniciar tu negocio en internet lo antes posible.

En los capítulos siguientes te daremos algunas estrategias fáciles que podrás seguir para mercadear tu página e incrementar la cantidad de visitas y por ende la cantidad de ventas de tu producto o servicio.

Comunicándome con los Clientes

A menudo escucho a muchas personas que me han comentado que no inician un negocio en internet porque son muy tímid@s y les cuesta hablar con otras personas.

Que no sabrán desenvolverse al momento de tener contacto telefónico o personales con sus posibles clientes.

Al escuchar este tipo de opiniones lo primero que hago es preguntarles si ellos conocen bien el producto o servicio que están ofreciendo, su respuesta es SI, prosigo preguntando si conocen como instalarlo o que hacer para que el producto funcionen y responden que SI, les pregunto si conocen los beneficios que el producto o servicios les ofrecerá a sus clientes y me responden que SI.

ENTONCES!!!

No necesitas saber más nada, eso es lo que tus clientes necesitan conocer y lo que tendrás que responder dado el caso te llamen solicitando alguna ayuda o sugerencia.

Tú eres la persona correcta para vender y ex plicar todo lo referente a tu producto o servicio.

Ten en cuenta que todas las preguntas o conversaciones que llegues a tener con un cliente que se pone en contacto contigo serán entorno a tu producto o servicio, y tú conoces las respuestas a la perfección.

Solo es cuestión de empezar a tener contactos con tus clientes y veras que poco a poco estos miedos de hablar comenzaran a desaparecer y comenzaras a mejorar tus conversaciones con ellos, incluso aprenderás cuando das una mala respuesta o realizas un mal comentario y en el futuro no lo volverás hacer.

Todo emprendedor comienza así, aprendiendo de sus propios errores y por su puesto aprendiendo de los errores de los demás.

Poco a poco veras que la atención a tus clientes cada vez será mejor y esto traerá como consecuencia que seas recomendado a otras personas.

Solo recuerda que deberás tratar a tus clientes como a ti te gustaría que te trataran.

¿Tendré que saber de Ventas?

Las ventas es otro punto que limita o intimida a un futuro emprendedor de los negocios por internet.

Lo primero que se les viene a la cabeza es que deberán contratar a una persona para que vendas sus productos o servicios.

Y cuando piensan que deberán de pagar un sueldo a una persona se asustan porque no están seguros si su producto o servicio se venderá rápido y de igual forma ellos deberán de pagar el sueldo de esta persona.

La ventaja de Los Negocios por Internet es que todos estos costos te los puedes ahorrar, ya que tu vendedor será tu sitio web.

En el colocaras toda la información que el cliente necesitara, detalles del producto, beneficios, precios, garantías, etc, etc, etc

Inclusive si lo deseas puedes colocar un video donde ex pliques como funciona o que realizas y las ventajas que esto le ofrecerá a tu posible cliente.

El emprendedor de los negocios por internet en muchos de los casos nunca tienen un contacto en persona o por teléfono con su cliente, todo se realiza de forma virtual.

Claro está esto es en el caso de los productos de información o físicos que pueden ser descargados o enviados por mensajería directa.

En el caso de los servicios es distinto, ya que si deberás de tener contacto con el cliente al momento de realizarle el servicio ofrecido, pero ya la venta estará hecha con anterioridad por tu página web.

Poco a poco iras perdiendo el miedo e inclusive comenzaras a disfrutar el proceso de ventas y te irás preparando mejor en técnicas de persuasión para las ventas o en embudos de marketing avanzados

Pero esto es algo con lo que no debes distraerte por el momento.

Solo proponte especificar detalladamente toda la información en tu página web del producto o servicio y veras que esto para comenzar será suficiente.

¿Cuáles son los pasos a Seguir?

Una vez que ya estas claro de que es lo que necesitas para empezar tu negocio en internet y que habilidades requieres y cuáles no, es momento de arrancar con tu negocio online.

El Registro de la Empresa ¿Me hace Falta?

Otras de las ventajas de iniciar un negocio online es que te permite comenzar sin tener una empresa registrada.

Puedes comenzar a vender tus servicios o productos y entregar un recibo personal con tu nombre.

Al inicio esto no es algo que te deba de detener, a medida que tus ingresos se van incrementando ya puedes ir pensando en crear tu compañía e ir abriendo una cuenta bancaria con el nombre de la compañía creada.

Pero esto lo puedes hacer sin problemas, cuando ya tus ingresos te permiten invertir en eso.

Si estuvieras emprendiendo un negocio físico u offline, lo primero que deberías de hacer es crear el nombre de tu empresa.

Ya que esto es un requisito indispensable para alquilar tu local u oficina o abrir una cuenta bancaria.

Oficina o Local o ninguna de las dos

Es aquí donde comienza otra de las interrogantes de los futuros emprendedores.

NO cuento con el dinero suficiente para alquilar un Local comercial o una oficina.

Es aquí donde te pido que recuerdes que en los negocios por internet no es indispensable tener un local comercial u oficina al momento que inicies las operaciones, tranquilamente puedes comenzar a operar desde tu casa y disfrutar de las ventajas que esto te ofrece.

De seguro si eres una persona que desea vender ropa o zapatos ya te estarás preguntando como vas hacer para venderlos si el cliente no llega a tu tienda.

Muy Sencillo!

La mercancía la tendrás en tu casa y una vez que el cliente te realice su solicitud tú procederás a llevárselos a su oficina o casa para que él se los pruebe o mida. Y a la vez puedes aprovechar de cobrar el costo del articulo al momento que efectúes la visita, y ofrecerles tus productos a otras personas ;)

Aunque conozco muchas empresas y emprendedores que ni siquiera realizan esta visita solo proceden a enviarle el producto a través de un servicio de mensajería.

Como buen emprendedor que serás no puedes dejar que nada te detenga y deberás de encontrar la mejor solución a todo.

Formas de Cobro

Ya estas claro que no es una limitante para emprender tu negocio en internet tener registrado una compañía y también ya deberías de tener claro que tampoco vas a invertir dinero en el alquiler de un local o una oficina.

Llego el momento de vender tu producto o servicio a todos tus clientes…

PERO…

¿Cómo les voy a cobrar? Si en muchos de los casos ni al cliente veo.

Muy sencillo y como en todas las preguntas anteriores esto es algo que tampoco te debería de detener.

A las personas que se le ofrecen productos digitales o físico que se envían por mensajería les puedes cobrar facilitándoles tu número de cuenta personal, una vez que el cliente deposita deberá de ofrecerte los datos del depósito y una vez que tu chequeas que los datos son correctos procedes a enviarle su pedido.

En otros de los casos puedes usar la plataforma de cobro PAYPAL que es líder en internet como servicio de cobro y envió de dinero.

Lo primero que deberás de hacer es registrarte en www.paypal.com y rellenar todos los datos que te soliciten, cabe resaltar que deberás de tener una tarjeta de crédito para asociarla a la cuenta.

Una vez registrado puedes comenzar a crear botones de cobro con el monto de los productos o servicios que vas a vender, colocarlos en tu página web e incluso puedes enviar el link por correo electrónico para que tu cliente realice el pago.

Una vez que el cliente realice el pago se te abonara el monto a tu cuenta Paypal la cual podrás retirar a tu cuenta bancaria en USA o puedes retirar con una tarjeta PAYONEER si no posees cuenta en USA.

Y si tu posible cliente no posee tarjetas de crédito y no puede transferirte porque el costo de transferencia es muy alto, puedes ofrecerle la opción de envió de dinero por WesterUnion facilitándole tus datos y este al momento de enviar el dinero procederá a darte el número del Baucher de envió para que tu verifiques y procedas a enviarle el producto.

Como vez hay muchas formas de cobrar por internet, solo debes de darle las opciones a tu cliente y este que utilice la que mejor le parezca a él.

No tengo Productos – Y ahora qué?

Ya tenemos solucionado muchos factores que impiden a muchos iniciar su emprendimiento en internet.

Pero de seguro habrá personas que no tienen productos ni servicios que vender pero aun desean comenzar un negocio por internet y no saben cómo hacer.

Aquí les tengo la solución a este tipo de personas.

El internet te da la facilidad de comenzar a vender productos digitales o físicos de otras personas.

No tendrás que crear productos ni comprarlos, solo te dedicaras a promocionarlos y recibirás una comisión por ello.

Genial Verdad!

Los negocios en internet son tan amplios que tú puedes generar dinero de muchas formas.

Una de ellas es la de convertirte en una afiliado y promocionar productos de otras personas con el objetivo de realizar la venta y recibir una comisión por ello.

Lo mejor de todo es que no tienes que crear nada; no tendrás que crear el producto, ni la carta de ventas, ni te encargaras de entregarlo, ni siquiera tendrás que ofrecerle el soporte al cliente, todo esto lo realizara el dueño del producto.

Tu única función será enviar personas interesadas a la oferta del vendedor y si se realiza la venta tú tendrás una comisión que se acreditara a tu cuenta.

Para que tengas idea de ello puedes visitar www.clickbank.com y ver toda la cantidad de productos de diferentes temáticas que ahí se ofrecen, solo debes de regístrate y comenzar a ofrecerlos con tu link de afiliado para que las comisiones te las sumen a ti.

En www amazon.com y en www.ebay.com también ofrecen la promoción de productos por parte de afiliados, tanto para los productos físicos como para los productos digitales.

Como vez el no tener un producto ni un servicio para ofrecer tampoco es ex cusa para no iniciarte como un emprendedor en los negocios por internet.

¿Cuánto tiempo dedicar?

Ya en este punto has despejado muchas dudas y aclarado otras, pero quizás ahora deseas saber cuánto tiempo debes de invertir en un negocio por internet.

Y la respuesta aquí va a ser variable, ya que va a depender mucho de cuál es tu situación laboral en este momento.

Estoy Empleado

Si actualmente estas empleado para otra persona o compañía y estas sintiendo la necesidad de comenzar tu propio negocio por internet porque deseas comenzar a disfrutar de la libertad que este tipo de negocio te ofrece y de generan más ingresos para ti.

Es momento de empezar a sacrificar tu tiempo de ocio.

Una vez que sales de tu trabajo vas directo a tu casa y dedicas el resto de las horas en distraerte, leer, jugar, hablar con tu familia o amigos y la mayor parte del tiempo de seguro la dedicas a ver televisión.

Como ya estas decidido a ser un emprendedor online tienes que comenzar a eliminar el tiempo de ocio y de dedicárselo a tu emprendimiento.

Te sugiero elabores un plan donde coloques la cantidad de tiempo que vas a dedicarla a tu emprendimiento, mínimo deberías dedicarle unas 2 horas al día para que tu negocio marche bien.

El tiempo que le dedicaras y las tareas dependerá mucho del tipo de servicio o producto que ofrezcas.

Continuemos tomando el ejemplo de enseñar matemáticas a niños de 1ero a 6to grado.

Lo primero que debes hacer es comenzar a grabar todos los videos tutoriales de cada lección por grados. Te sugiero comiences primero por un grado y luego de terminar las lecciones de ese grado pases a grabar las lecciones del siguiente grado.

Una vez que terminaste de grabar todas las lecciones, puedes comenzar a cargar la información de ventas de cada lección en tu página web.

Una vez que ya realizaste tu página y tienes listas todos los videos tutoriales tu trabajo se centrara en verificar los pagos, enviar las información de acceso o el video y responder los email que recibas.

Como vez en este ejemplo todo es cuestión de que planifiques bien tú tiempo y con solo 2 horas al día puedes tener en marcha un negocio en internet.

Pero supongamos que tú no ofreces un producto digital, sino que ofreces un servicio que requiere de tu presencia en el sitio.

Por Ejemplo, eres un Técnico de Computadoras y tus clientes te llamaran cada vez que tengan un problema con sus máquinas y deseen un servicio de actualización o limpieza de las mismas.

Puedes indicarle al cliente que tu horario de servicio es de 6pm a 9pm o si lo desean puedes enviar a alguien que retire la máquina del sitio para proceder a revisarla.

El tiempo de atención lo fijarías tú y el cliente tendrá que adecuarse a tu horario si desea tu servicio.

Estos son ejemplos muy básicos pero con la idea de brindarte un panorama del tiempo que puedes dedicar a un emprendimiento si actualmente tu estas empleado en otra empresa.

Si Estudio y a la vez Trabajo

Hay otros emprendedores que contaran con mucho menos tiempo ya que en su caso estarán empleados y a su vez están estudiando en la universidad.

Este tipo de emprendedores deberá de construir un negocio que se adecue a su poco tiempo libre.

A este tipo de emprendedor le queda muy bien la venta de productos digitales ya que solo debe de dedicarse a promocionarlos y podrá tomar una o dos horas al día para hacerlo y completar el fin de semana para dedicarle más tiempo.

Pudiera crear también videos tutoriales con información necesaria de alguna temática que maneje muy bien y venderla o monetizarla con publicidad.

Aquí entra en juego tu creatividad y las ganas de emprender un negocio.

Estoy seguro que buscaras el producto ideal para comercializar y generar ganancias extras para ti.

Solo tienes que planificar bien y dedicarle las horas disponibles a tu emprendimiento.

Al hablar de este tipo de emprendedor me hace recordar el caso de un joven estudiante que estaba buscando la forma de poder pagarse sus estudios y diseño una página web donde vendería publicidad.

Esta página la dividió en pixeles y tenía en total un millón de pixeles, la idea de este joven estudiante llamado Tew era vender cada pixel en $1 y vendería pequeños bloques de 10x10 pixeles es decir 100 pixeles como mínimo.

Los primeros en comprarle fueron sus amigos y familiares con lo que logro recaudar sus primeros $1000 los cuales invirtió pagando una nota de prensa enviada a la BBC la cual después de publicarse tomo tal popularidad que en menos de 30 días ya había vendido más de $250.000

Esta página tuvo tanta vialidad en los medios que en pocos días ya había logrado vender todos los pixeles de la misma, tan popular llego hacer esta página que los últimos 1000 pixeles no los vendió en su precio normal sino que los subasto en ebay consiguiendo la cantidad de $38.100

Es decir este joven logro producir con una idea más de Un Millón de Dólares en el transcurso de unos cuantos meses.

Si no conoces la página la puedes visitar en el siguiente enlace
http://www.milliondollarhomepage.com/

Como puedes ver el tiempo no tiene que ser una limitante, solo pon en marcha tú negocio y poco a poco comenzaras a tener ganancias y terminaras por tomar la decisión de dedicarte de lleno a tu negocio y dejaras de ser empleado para comenzar a ser un emprendedor en internet al 100%

¿Y si no tengo Tiempo?

Otras personas están aún más complicadas de tiempo y no cuenta con absolutamente nada de tiempo libre.

Estas son las madres que tienen hijos, trabajan y a su vez están estudiando alguna carrera.

Entre su trabajo, los estudios y el tiempo que debe dedicarle a los oficios de la casa y la atención de sus hijos, no cuenta con absolutamente nada de tiempo.

A este tipo de personas lo recomendable es que tendrán que dedicarle a su emprendimiento en cantidades de tiempo muy limitadas durante su trabajo y el poco tiempo que le queda libre en la casa.

Es fundamental que dediques algo de tiempo a tu emprendimiento o sino deberás de pagar el tiempo de otro.

Que quiero decir con esto que si no quieres invertir tiempo deberás de invertir dinero, crear la idea y delegar el trabajo a otro por una remuneración.

No es la mejor opción para un emprendedor que no tiene mucho dinero para iniciar pero debes de tomarlo en cuenta como opción si deseas comenzar a tener un negocio por internet.

¿Cuánto tiempo me tomara tenerlo todo listo?

El tiempo que tomara en poner a funcionar tu negocio online es mucho más rápido del que te tomara montar un negocio físico u offline.

Como ya sabes en los negocios físico deberás tener listo y equipados el local o la oficina, deberás de contar con el stock de productos, o con el personal necesario para trabajar en él.

Es una tarea que te tomara semanas o meses en terminarla.

En cambio los negocios online puedes comenzar a ejecutarlos en cuestión de días dependiendo del producto o servicio que te decidas a ofrecer.

En los casos que debas de crear los videos curso es claro que te tomara más tiempo pero una vez listo todo el trabajo será mucho más fácil.

Los Negocios online son relativamente fácil de crear y de llevarlos, pero tienes que tener en cuenta que tu éxito dependerá de la calidad del tiempo que le dediques, no de la cantidad de tiempo.

Es decir, si le vas a dedicar solo dos horas que sean dos horas de calidad donde aproveches el tiempo 100% y seas productivo para el negocio.

Recuerda que no comenzaras a ganar miles de dólares mensuales de un día a otro, al menos que corras con la suerte de los ejemplos que te mencione anteriormente.

Los negocios online son negocios que debes de cosechar día a día e ir mejorando para ir incrementando las ganancias paulatinamente.

Deberás de perseverar y ser constante y con el tiempo veras que valió la pena haber dedicado tu tiempo a la construcción de tu propio negocio online.

Hasta el momento ya sabes todo lo que necesitas comprender para empezar con tu emprendimiento, ya conoces que habilidades necesitas y cuales no son completamente necesarias, sabes qué pasos debes de seguir y tienes una idea básica de cuánto tiempo puedes invertirle a tu negocio.

Ha llegado el momento de decidir si vas a comenzar a trabajar con una página web gratuita o por el contrario vas a invertir en ella.

Comencemos hablando por la opción de la página web gratuita. Con esta opción no necesitas comprar un nombre de dominio, ni pagar espacio de hospedaje.

Actualmente existen muchas empresas que te ofrecen este servicio gratuito y una de ellas es http://es.wix.com/

Aquí podrás crear tu página web seleccionando una plantilla, eliges un nombre de dominio que se vera de esta forma www.wix.com/**nombredetusitio** que será gratuito también y no deberás de pagar mensualidades por hospedaje.

Esta opción tiene sus desventajas y algunas de ellas son:

- Debes adaptarte al formato que ellos te ofrecen
- No estarás posicionando tu marca, sino la de la empresa
- En algunos casos se muestra publicidad en tu sitio
- Si el día de mañana esta empresa desaparece todo tu trabajo desaparece con ella.

Otras de las opciones gratuitas es crear un blog en http://blogspot.es/ o en www.blogger.com donde tendrás las mismas ventajas y desventajas.

Y para mí la mejor opción es la de comprar tu nombre de dominio por ejemplo en www name.com y adquirir un plan de hospedaje mensual en www hostgator.com.

El costo del dominio es alrededor de los $10 y un plan mensual de hospedaje puede rondar los $4

El dominio debes de renovarlo cada año y debes de estar pendiente de que así sea, ya que si pasado el tiempo de su fecha de vencimiento, el dominio se libera, cualquier persona podría comprarlo.

El hospedaje debes de pagarlo mensualmente o puedes hacer contratos anuales para disminuir un poco el costo del pago.

Una vez que tengas tu nombre de dominio y hospedaje puedes usar www.wordpress.com para crear tu página web sin pagar por ello.

La mayoría de los servicio de hospedaje traen configurado a wordpress como aplicación para que comiences a crear tu página web seleccionando una plantilla de las distintas plantillas que te ofrecen.

Pero si deseas tener un diseño más robusto y con más funciones puedes comprar plantillas que sus precios están por encima de los $60

La opción de la compra de dominio y hospedaje es la más idónea considerando que estás viendo esto como un negocio al cual te vas a dedicar.

Ya que te evitaras los riesgos de que tu página desaparezca y estarás posicionando tu marca en el mercado.

¿Tendré algún riesgo al tener mi negocio online?

Como en todo negocio ex istes distintos tipos de riesgos que deberías de tomar en cuenta antes de iniciar tu emprendimiento.

Protege tu Nombre

Ya sabes que tu dominio será el nombre de tu empresa en internet, el cual reservas mínimo por 1 año y deberás renovarlo antes de su fecha de vencimiento.

La mayoría de las empresas registrantes de dominio te mantienen informado unos meses antes del vencimiento del dominio vía correo electrónico, indicándote que debes de renovarlo lo antes posible.

Si por descuido o por falta de dinero no renuevas el dominio en la fecha estipulada corres el riesgo que sea liberado y otra persona lo adquiera.

Perdiendo de esta forma todo el trabajo y el tiempo invertido en dar a conocer tu dominio.

Recuerda que tu nombre de dominio es el que enlazara con tu página web permitiendo que tus visitantes vean todo el contenido de la misma.

Pero si tu dominio es comprado por otra persona esta personara enlazara ese dominio a otra página web distinta y ganara de forma fácil y rápida todos los visitantes que tu página estaba logrando diariamente.

Es por eso que debes de estar muy pendiente de la fecha de ex piración de tu dominio.

Una buena opción es reservar el dominio por 5 años y así estarás seguro por un buen tiempo.

¿Perderé Dinero?

Como en todo negocio estas propenso a perder dinero en el proceso, los negocios en internet no te dan garantía de que no perderás dinero sino te sabes manejarte bien o tomas buenas decisiones.

Una de las formas de perder dinero rápidamente es pagar publicidad no segmentada que no va dirigida a un público objetivo y por ende no te traerá ventas que es el objetivo de toda publicidad.

También debes de tener mucho cuidado al momento de seleccionar a las personas que contratas para que desempeñen alguna función o desarrollo en tu sitio web.

Debes primero de estar muy seguro que esta persona es confiable, que tiene la experiencia necesaria y tiene buenas referencias de clientes anteriores antes de adelantarle cualquier tipo de pago.

Ten en cuenta que en todo negocio quizás tomes algunas malas decisiones o realices malas inversiones que ocasionen que pierdas dinero.

Debes de ser precavido al tomar tus decisiones y si por alguna razón te equivocas aprender de tu error y corregirlo para mejorar y no volver a perder dinero por la misma razón en el futuro.

Cuídate de Robos y Estafas

Si eres un emprendedor que vende productos físicos debes de estar muy alerta ya que el internet se presta mucho para estafar a los vendedores.

Nunca entregues una mercancía sin estar 100% seguro que el pago ya está efectivo en tu cuenta bancaria.

Siempre verifica los datos del comprador que te facilite un numero de residencia y la dirección exacta del mismo para que pueda ser ubicado.

Muchos malas personas se dedican a estafar de distintas formas a vendedores de productos, ya sea depositándole cheques sin fondos o implementando prácticas de triangulación que termina perdiendo una de las personas.

Se muy precavido en tus ventas y siempre trata de solicitar la mayor cantidad de información del cliente que puedas, y si por alguna razón notaras que algo anda mal no envíes la mercancía y evitaras una gran molestia.

Te comento todo esto, no es para que tengas miedo al emprender un negocio en internet, sino para que estés claro de los riesgos que existen si no tomas buenas decisiones.

Como en cualquier negocio existe un riesgo y la posibilidad de que alguien intente perjudicarte.

Herramientas Indispensables Para Tu Negocio Online

En este Capítulo voy a mencionarte todas las principales herramientas que serán indispensables al momento de iniciar tu negocio online.

Empezare diciéndote cuales son estas herramientas, luego te ex plicare brevemente como se utilizan, te diré si deberás o no utilizarlas todas y terminaré comentándote el precio que tiene cada una de ellas.

¿Cuáles Son Estas Herramientas?

La primera herramienta indispensable para tu negocio online será **el servicio de hospedaje** que adquieras, personalmente te recomiendo la empresa www hostgator.com

Aquí podrás encontrar planes que se ajusten a tu presupuesto y requerimientos.

Una vez poseas tú plan de hospedaje ya tendrás el sitio donde hospedar la página web que realices.

En dicho plan de hospedaje también podrás encontrar gran variedad de herramientas que son útiles para tu emprendimiento como lo son, las cuentas de correo electrónico, estadísticas de tu página web entre muchas otras herramientas.

La siguiente Herramienta es la **instalación de un CMS o Sistema para Manejar Contenido** que será donde crearas tu página web y cargaras toda la información que desees.

Yo te recomiendo **Wordpress o Joomla** ambas las puedes encontrar en la sección de aplicaciones en tu panel de administración de hospedaje web que adquiriste anteriormente.

Son muy sencillas de instalar y muy fáciles de manejar, más adelante te explicare brevemente como instalarla y usarla.

Una vez tengas creada tu página web te recomiendo que le incorpores las estadísticas de Google Analitics, que te permitirán conocer detalladamente todas las estadísticas necesarias de tu website.

Con esta Herramienta puedes ver en tiempo real de donde provienen tus visitantes, porque secciones de tu página navegaron, cuanto tiempo permanecieron en tu sitio web y hasta por cual sección se retiran más tus visitantes.

Permitiéndote analizar el comportamiento de los mismos y mejorar tu página web y contenido en bases a esas estadísticas.

Otra herramienta Importantísima que debes de tener en tu negocio online es una **Plataforma de Email Marketing**, esta herramienta te permitirá estar en contacto directo y continuo de forma programada y ordenada con tus clientes.

Esta es una de las más importantes ya que con ella podrás enviarles mensajes a tus clientes una vez captures su nombre y email, permitiendo estar siempre presente para tus clientes y de esta manera poder generar más ventas de tus productos o servicios.

Una de las empresas que yo recomiendo es www.aweber.com, pero también tienes muchas otras como www.getresponse.com o www.mailchimp.com que son muy fáciles de usar.

Otras de las Herramientas que son fundamentales para el emprendimiento de cualquier negocio online y estoy casi seguro que ya las manejas son las redes sociales.

Así es, deberás de crear una cuenta en las distintas redes sociales www.facebook.com, www twitter.com, plus.google.com y www.youtube.com

Muchas de estas plataformas ya las estarás usando de forma personal, pero ahora deberás de crear un perfil para tu empresa y comenzar a promocionar tus servicios.

Otra excelente herramienta la puedes conseguir con www.sumome.com que te permitirá instalar en tu página web una barrita lateral que integra todas tus redes sociales para que tus visitantes te recomiende en cualquiera de ellas.

También te facilita la creación de popup de salida para capturar los datos de tus visitantes a cambio de un regalo (reporte, información, ebooks, etc)

Teniendo y utilizando estas herramientas de la mejor manera puedes estar seguro que tu negocio en internet empezara a llegar a tus posibles clientes y poco a poco comenzaras a tener mayores ventas.

Te invito a que comiences a trabajar con esas sencillas herramientas y luego puedas ir incorporando algunas otras herramientas que son un poco más complejas pero te ayudaran en los objetivos que te plantees.

¿Cómo Utilizarlas?

Ahora voy a explicarte cómo usar cada una de las herramientas que necesitas para comenzar con tu negocio online.

Empecemos con adquirir un paquete de hospedaje:

1. Lo primero que deberás de hacer es dirigirte a la página web de www hostgator.com

2. Aquí presionaras el Botón o Link que dice "Web Hosting"

3. Luego selecciona el plan que se ajuste a tu presupuesto, yo te recomendaría el Plan "Baby Plan" ya que te permite alojar varios dominios es decir podrás tener varias páginas alojadas con este mismo plan.

4. Si ya posees un dominio registrado presiona el botón "I already own this domain" y escribe el nombre del dominio que compraste anteriormente, pero si aún no registraste ninguno presiona el botón "Register a New Domain" y escribe el nombre del dominio que deseas comprar si está disponible te lo indicara.

5. Confirma el plan y el ciclo de facturación plan de alojamiento web. Escoge la cantidad de meses que quieres pagar.

6. A continuación rellena los datos de facturación, "Please enter your billing information". Elije una forma de pago. Tarjeta de débito o paypal es lo más usual

7. Por último, revisa toda la información y presiona el botón "CREATE ACCOUNT"

10. Felicidades!!! Ya tienes contratado tu plan de alojamiento web. En los próximos minutos estarás recibiendo un correo electrónico con todos los datos de tu plan de hospedaje.

Ahora continuemos en la instalación del CMS o Sistema de Manejo de Contenido dentro de tu plan de hospedaje.

Recuerdas que te había recomendado el Wordpress, bueno este es el que vamos a instalar en este momento.

1. Lo primero que debes de hacer es entrar en el Panel de Control de tu plan de hospedaje (Esta información es la que te envió hostgator.com por email)

2. Una vez logeado, te diriges a la sección Software / Servicios y haz click en Fantastico de Lux e.



3. En la siguiente pantalla que se abrirá, haz click en Blogs / WordPress



4. Luego presionas en " New Installation"



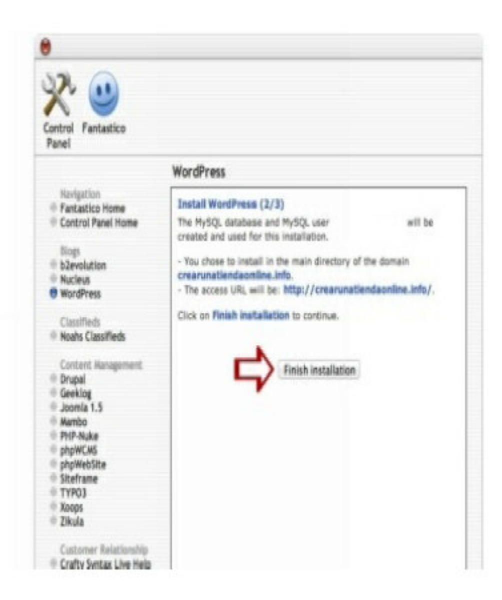
5. En esta Pantalla será la única en la que deberás cargar la siguiente información:

- Elegir el dominio en el que vas a instalar WordPress (en caso de tener más de uno)
- Elegir nick y password para el administrador del blog
- Elegir el nombre que se mostrará de cara al público / usuarios del blog para el administrador del sistema
- un email en caso de que quieras enviar los datos de creación del blog por esta vía
- el nombre del blog y su descripción.

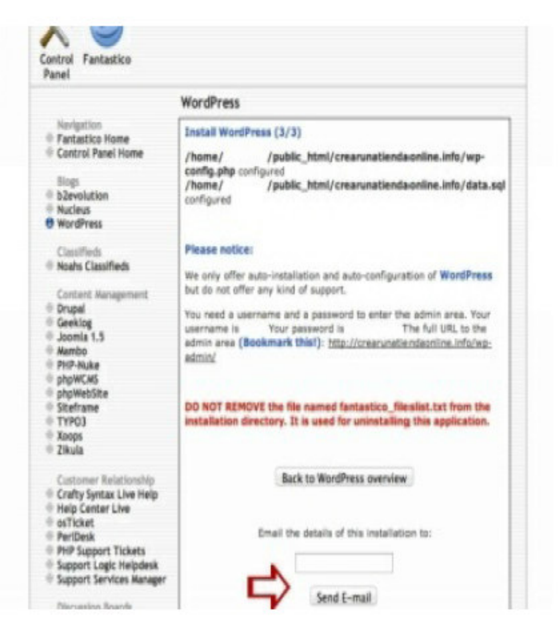
Por último haz click en " Install WordPress"



6. Seguidamente presiona en " Finish Installation"



A continuación se abrirá una nueva pantalla con los detalles de la instalación y con la opción de enviar estos datos via e-mail.



Felicidades!!! Ya tienes instalado WordPress en tu hospedaje web.

Ahora podrás acceder al panel de configuración de WordPress en la URL:

www tudominio.loquesea/wp-admin

Ya teniendo instalado nuestro Sistema de Manejador de contenido deberás de comenzar a cargar tu página web, deberás elegir una plantilla de las que te ofrece wordpress, modificar las imágenes y comenzar a crear tu sitio web.

No te asustes, la plataforma es muy fácil de manejar y muy intuitiva y si deseas ayuda puedes buscar videos tutoriales en youtube donde te ex plican paso a paso que debes de hacer y cómo funciona.

Una vez que ya tienes tu página web creada es momento de configurar el Google Analitics.

Lo primero que haremos es creamos una cuenta de correo en Gmail si no poseemos ninguna presiona el siguiente enlace **REGISTRAR**

Una vez creada nuestra cuenta la asociaremos a una cuenta de google analitics http://www.google.es/analytics/

Una vez que estemos logueados con nuestra cuenta de Gmail comenzaremos el

proceso de registro.



Pulsamos el botón de registro y nos llevara a otra pantalla donde deberemos colocar los siguientes datos:



- URL del sitio web: En este debemos poner el dominio de nuestra web
- Nombre de la cuenta: El nombre que le vamos a dar a la cuenta. Por ejemplo " Mi Blog" o " Nombre de tu Empresa"
- País o territorio de la zona horaria
- Zona horaria

Pulsamos continuar



Aquí debemos rellenar los siguientes campos:

- Apellidos
- Nombre
- País o territorio

Volvemos a presionar el botón Continuar para pasar a el apartado de " Aceptar el acuerdo de usuario" . Lo aceptamos y pasamos al siguiente y último paso. Añadir el código de seguimiento a nuestra web.



Para ello debemos copiar el código que nos muestra la pantalla y pegarlo antes de la etiqueta </head> como dice Google.

Si deseas tener más información de cómo insertar el código puedes entrar en el siguiente **ENLACE**.

Recuerda que debes de entrar en la edición de tu blog en formato HTML para encontrar el lugar.

Una vez copiado ese código en todas las páginas de nuestro sitio web ya contaras con estadísticas exactas y comenzaras a realizar tus análisis para ir mejorando.

A continuación debería de explicarte como crear tus cuentas en Facebook, Twitter o Youtube pero estoy seguro que ya sabes cómo hacerlo.

Lo que si interesa aquí es que debes de integrar tus redes sociales a tu página web.

Lo primero que tendrás que hacer es crear tu fangpage en Facebook, una cuenta de Twitter y tu canal de youtube si lo deseas para tu empresa.

Una vez creado todas las cuentas deberás de proceder a integrar tus botones de las redes sociales.

Para integrar botones de Facebook debes ir a esta página web (http://developers.facebook.com/docs/reference/plugins/like/) aquí encontraras las indicaciones para integrar un botón de " likes" en tu página web.



Para Integrar tus botones de Twitter deberás ir al módulo de suscripciones Twitter (https://twitter.com/about/resources/buttons#follow) , ahí encontraras algunas opciones para tu botón y el código para integrarlo.



Para integrar tus videos de youtube en tu página web puedes usar el siguiente código lo único que tendrás que cambiar es el nombre de la cuenta.

Código:

<iframe id=" fr" src=http://Direccion de youtube (www.youtube.com)/subscribe_widget?p=**[Aqui va el nombre de usuario]**" style=" overflow: hidden; height: 105px ; width: 300px ; border: 0;" scrolling=" no" frameBorder=" 0"></iframe>

Al integrar tus redes sociales a tu página web vas a garantizar que se propaguen en la red, solo recuerda que debes de pedir a tus visitantes que presionen sobre el botón de compartir o me gusta de cualquiera de las redes si el contenido le pareció interesante.

No es solo colocar el botón y ya, se ha comprobado que si le solicitas que lo COMPARTAN aumenta la cantidad de veces que se comparte tu contenido en la red.

La ultima herramienta que te recomendamos instalar es www.sumome.com que al registrarte con ellos mostrara los iconos sociales en el sitio donde tu determines a la vista siempre de tus visitantes permitiendo que sean compartido por ellos en sus redes sociales.

Solo debes de ir a www.sumome.com presionar sobre el botón " Try it Now" y colocar tu dirección de correo electrónico.

Inmediatamente te suministrara un código que deberás de pegar antes de la etiqueta <head> de tu página, pero en nuestro caso si estamos usando Wordpress solo deberemos de descargar el plugin que nos ofrece e ir a nuestro administrador de contenidos en la pestaña plugin y adjuntar el archivo que descargamos.

Luego activas el plugin y listo, te diriges a tu página web y presionas sobre el icono azul que se mostrara en la parte superior derecha de tu página y puedes comenzar a cargar las herramientas que requieras.

¿Todas Me Funcionaran?

Te he presentado algunas de las herramientas que considero indispensables para cualquier emprendimiento online, claro está estas no son todas, hay muchísimas otras herramientas que son más complejas y algunas con costos muy elevados, que no las menciono aquí porque no creo necesario las conozcas ya que te pueden causar perdida de dinero al no saber implementarlas.

El que instales estas herramientas no es garantía de que tu página web se propagara y tendrá muchas visitas al día, debes de poner de tu parte y comenzar a cargar contenido interesante en tu página y en cada una de las redes sociales.

La idea Básica es muy sencilla, deberás tener un sitio web que contenga información de calidad y de contenido útil para tus visitantes sobre los productos y servicios que ofreces.

Estos contenidos los propagaras por las redes sociales para que sean compartido por tus amigos a sus amigos y generen más visitas a tu página web.

Luego estas Visitas trataremos de hacer que se registren en nuestro formulario de registro que creamos previamente en aweber para ir creando una base de datos de prospectos de nuestro negocio.

Luego procederemos a enviarles email de seguimiento con más contenido y vendiéndole nuestros servicios o productos.

De esta forma lograremos convertir esos prospectos en clientes y estaremos logrando nuestro objetivo.

Luego deberemos analizar todas las visitas que recibimos con nuestro panel de google analitics y evaluar donde debemos mejorar, con que palabras claves están llegando a nuestra página y cuales secciones debemos mejorar.

Como vez cada una de estas herramientas cumple una función y son fundamentales tenerlas para hacer que nuestro negocio crezca progresivamente.

Si Las Utilizo Y No Me Funcionan

Si creaste todas las cuentas en tus redes sociales, cargas información de interés y capturas los email de tus posibles clientes para luego enviarles email de seguimiento a través de la plataforma aweber y no estas obteniendo resultados es síntoma de que algo te está fallando.

Tienes que verificar que el contendió que publicas sea de interés y estés entregando valor con él, que cada post que coloques en tu página web haga que tus visitantes quieran volver a ella a leer más sobre el contenido que ahí colocas.

Recuerda que no es colocar información por colocar, deberás crear artículos donde trates temas de interés que estén muy relacionados con tus productos o servicios para luego ofrecérselos e incentivar las ventas.

Si estás seguro que estas cargando este tipo de información y no son compartidas en las redes sociales y las visitas no son recurrentes, deberás de corregir el contenido que estas escribiendo ya que no les está interesando a los visitantes y no les inspira a compartir dicha información.

Si estas utilizando tus secuencias de email para vender y notas que no se está produciendo ventas después del sex to correo es un indicativo que debes de corregir esos email y buscar las forma de que compren más.

Siempre deberás de estar testeando todo tu sitio web para verificar que esté funcionando bien y que logre los objetivos, si notas que algo no está funcionando como debería de ser realiza un pequeño cambio y pruébalo, hasta que alcances los objetivos deseados.

Ideas Para Aplicar En Los Negocios Que Te Atraerán Mas Clientes

El conseguir atraer trafico cualificado a tu página web es de gran importancia para lograr tener un negocio ex itoso. Pero lograr que estos visitantes se vuelvan recurrentes tendrá una mayor importancia para lograr obtener los mejores resultados.

Una de las cosas más importantes y difíciles de conseguir es el atraer trafico cualificado a tu página web, una vez que logramos atraer a esos visitantes debemos de convertirlos en prospectos para finalmente convertirlos en clientes que compren nuestros productos o adquieran nuestros servicios.

Es por esos que te voy a facilitar algunas ideas para que apliques en tu negocio online y puedas atraer muchos más clientes.

Ideas que debes aplicar

1. Incluye el nombre de tu negocio, pagina web y teléfono en todas las firmas de los correos que envíes. Aunque parece simple esta es una técnica que funciona muy bien y es menospreciada por muchos.

2. Crea Contenido de Valor, el contenido es lo que va a hacer que tus visitantes vuelvan una y otra vez. Publica siempre de manera frecuente, constante y con mucho contenido de valor para tus posibles clientes

3. Realiza comentarios en otros blog de tu misma temática o complementaria, al comentar dejaras tu nombre y URL y si tu comentario es interesante y relevante es muy probable que otras personas presionen tu enlace para conocerte.

4. Utiliza títulos que llamen la atención y que contengan la palabra clave de la cual trata tu negocio, al realizar esto los buscadores te index aran mejor en los primeros puestos y al ser un título llamativo las personas se interesaran en leerlo.

5. Registra tu página web en los principales motores de búsqueda y directorios de tu misma temática.

6. Coloca tu contenido en todas las redes sociales y solicita a tus seguidores que la compartan o presionen el botón de ME GUSTA si les gusto la información

7. Organiza Concursos en las redes sociales, he comprobado que al realizar un concurso hay mayor cantidad de interacción y llegan muchísimas personas nuevas a tus fangpage y sitios web

8. Coloca un Popup de salida donde invites al visitante a registrarte en tu boletín informativo o entrégales un regalo para que dejen sus datos, recuerda que debes trabajar en la creación de tu base de datos de prospectos.

9. Al Final de cada Post coloca una invitación a que compartan en las redes sociales o sugiriéndoles la venta de algún producto o servicio que esté relacionado con lo que trataste en el post.

10. Deje completamente claro que su plataforma de pago es completamente segura y encriptada. La gente necesita sentirse segura al momento de pagar o simplemente no realizara la compra.

11. Coloque los datos de tu página web en tu tarjeta personal. Y tome la determinación de entregarle una a cada persona que conozca. Piensa un poco a cuantas personas te encuentras durante todo el día.

12. Construye alianzas estrategias con otros negocios del mismo rubro, donde puedan intercambiar banners, enlaces, recomendación de servicios o productos a sus listas de suscriptores.

13. Realiza Publicidad paga en Facebook y Adwords, este tipo de publicidad es segmentada y apunta a tu público objetivo. Tu misión será lograr que estos visitantes se registren en tu sitio web para recibir información de interés o un reporte que les ayude a lograr algo. No intentes venderles nada. Las ventas vendrás después que este prospecto confié en ti y terminará comprándote.

14. Si quieres ser más novedoso y no le tienes miedo hablar en público, prepara un artículo donde hables de alguna novedad que ofreces o alguna forma de lograr algo que solo tú puedes dársela y envíalo a varias emisoras de radio que de seguro alguna te contactara y te entrevistaran. A caso como crees tú que hacen a las personas que día a día entrevistan en las distintas emisoras.

15. Crea cupones de descuentos para los clientes que sus compras sean mayores a X cantidad de dinero y envíalas por email a toda tu base de datos.

16. Pídele a tus clientes que te refieran con otras personas que puedan estar interesadas en tus productos o servicios. No te de pena solicitarlo, inclusive puedes otorgarle algún regalo al hacerlo.

Aquí te he mencionado algunas ideas que por muy sencillas que parezcan funcionan muy bien y se obtienen muy buenos resultados. Solo espero que comiences aplicarlas desde hoy.

¿Estas Ideas Funcionan Para Cualquier Negocio?

Las ideas mencionadas anteriormente, son ideas comprobadas que funcionan para cualquier tipo de negocio online.

Tanto para los emprendedores de negocios con productos físicos, como para emprendedores con productos digitales, estas ideas son 100% aplicables.

En lo primero que tienes que centrarte es en la de elaborar post que tengan mucho contenido de valor para el lector, esto es primordial, en tu contenido dependerá que los clientes vuelvan por más información a tu sitio web, o que los buscadores te index en más rápido o que los visitantes te dejen sus datos a cambio de más información.

Si no le aportas valor ten presente que no conseguirás resultados, cuando tu escribas tus post siempre deberás de preguntarte ¿esto le da valor a mi cliente? y si la respuesta es sí, cumpliste con el objetivo.

Si no Funcionan, ¿Qué debo de hacer?

Al poner en práctica las ideas comenzaras a comprobar por ti mismo cuales funcionan mejor y cuáles no.

Solo debes de aplicarlas y si alguna no funciona, descártala no la apliques más y dedica el tiempo en aplicar las que si te están dando resultados.

Recuerdo que cuando escuche por primera vez la idea de enviar un artículo informativo con una novedad a las emisoras de radio dude de que funcionaría.

Pero quería comprobarlo por mi cuenta y comencé a buscar los nombres y email de las emisoras de radio y sus distintos programas.

Elabore mi Artículo y se los envié a todos.

Cuál fue mi sorpresa que no solo me llamo una emisora, fui entrevistado por 3 emisoras de radio y en la entrevista invitaba a los oyentes a participar en un concurso que casualmente estaba organizando en mi fanspage para obtener más suscriptores y los resultados fueron ex celentes.

No desestimes ninguna de las ideas por muy sencillas que parezcan, aplícalas y comprueba por ti mismo que no funcionan. Como ves son ideas muy sencillas que el costo de ponerlas en práctica son muy bajos.

¿Cuántos clientes atraeré con estas Ideas?

La cantidad de clientes que comiences atraer al aplicar estas ideas va a variar por muchos factores y algunas de ellas traen un mayor número de clientes que otras.

Supongamos que comienzas aplicar la idea de colocar los datos de tu página web y tu email en tus tarjetas personales y comienzas a entregarlas a todas las personas que conoces y con quien hablas en el día.

Esta idea aunque no captara toneladas de clientes, te proporcionara unos cuantos clientes que ya te conocen y pueden comprar más rápido al momento de necesitar tus servicios o productos.

Son personas que ya te conocen en persona y les dará más confianza comprarte a ti que a un desconocido.

Ahora digamos que comenzaste a invitar a tus lectores que compartan tus post colocando los botones de las redes sociales al finalizar el post.

Tu Post es tan bueno y lleno de valor que el visitante se emociona y desea compartirlo con todos sus amigos de Facebook y presiona el botón compartir.

El título y la descripción de ese Post ahora se visualizaran en el muro de este visitante y todos sus amigos lo podrán leer también.

Digamos que un porcentaje de esos amigos lee también el Post y también les gusta y deciden compartirlo con sus amigos presionando el botón de compartir.

¿Cuántas veces ya fue compartido?

¿Te das cuenta del poder viral que puede tener aplicarlo?

El número exacto de visitantes no lo podemos conocer de antemano ya que dependerá de lo bueno que sea tu post y la cantidad de personas que lo compartan.

Ahora digamos que te decides a invertir en anunciar tu página web en Facebook Ads y tienes un presupuesto de $50

Tu campaña las vas a realizar colocando un aviso en Facebook que envié a una landing page o página de captura donde le ofrezca al visitante ver un video para solucionar un problema X pero primero deberá de colocar su nombre y email para poder verlo.

La idea de esta campaña es capturar prospectos interesados para luego enviarles email de promoción de tus productos o servicios.

Arranca tu campaña y el costo por click es de $0,05 esto quiere decir que aproximadamente 1000 personas presionaran tu aviso y como tu realizaste una campaña muy bien segmentada y dirigida al público que te interesa, obtienes una tasa de registro de 40% , se abran suscrito 40 personas a tu base de datos.

Esto quiere decir que el obtener 1 suscriptor te estará costando $1,25 y digamos que de esos 40 prospectos calificados te compran el 1% es decir 4 personas y vendes un producto o servicio de $97 estarás generando $388 de ese anuncio. Tu ganancia neta seria de $338 por haber invertido $50

De esta forma si puedes conocer cuántos clientes puedes obtener de realizar una campaña, toma en cuenta que las cifras anteriores son solo un ejemplo, el costo por click, porcentaje de respuesta y porcentaje de ventas puede ser mayor o menor dependiendo del tipo de campaña o como la realices.

Como te darás cuenta el aplicar algunas ideas o todas no te permitirá saber qué cantidad

exacta de clientes vas a obtener, lo que sí es seguro es que si no las aplicas no vas a obtener ninguno.

Así que poco a poco comienza aplicar algunas de estas ideas para que comiences a comprobar su efectividad lo antes posible.

Atraen a clientes Interesados

Al aplicar las ideas que te mencione obtendrás muchos visitantes algunos estarán interesados en el producto o servicio que ofreces y otros no.

Todo dependerá de la idea que utilices.

Algunas ideas si se enfocaran en los clientes cualificados para nosotros, algunas de ellas están dirigidas al público en general que en cualquier momento de su vida podrá necesitar de nosotros o algún conocido comentara que necesita un servicio o producto como el que nosotros ofrecemos y esta persona nos recomendara porque ya nos conoce.

Digamos que un visitante llego a tu sitio web por que realizo una búsqueda en google y estaba buscando " Servicios de Latonería y Pintura en Panamá" , el buscador le muestra varias páginas web y entre ellas está la tuya que tiene un post que habla de" La importancia de usar Buenos Materiales en los Servicios de Latonería y Pintura"

El visitante presiona tu enlace porque le pareció interesante el titular y comienza a leer todo el post, en este post tú le indicas lo importante que es utilizar buenos materiales cuando se realiza un trabajo de latonería y pintura y describes las consecuencias cuando usan materiales de mala calidad.

El cliente recibe información importante para él y como tú le estas ofreciendo esta información tan buena y a su vez tu taller presta este servicio con buenos materiales el visitante decide contactarte.

Como vez una de las ideas ya te dio un cliente interesado. Pero digamos que esta persona como le gustó tanto el Post lo comparte con sus amigos en Facebook y el Post Comienza a mostrarse en su muro, algunos de sus amigos presionaran el enlace para saber de qué se habla, pero no todos los que presionaron el enlace estarán interesados en realizar un servicio de latonería y pintura a su vehículo.

Con esto quiero demostrarte que al aplicarlas quizás muchas personas no se registren o compren porque algunas ideas están basadas en la vialidad, pero existirá un porcentaje que si les interesa y se registraran y compraran en cualquier momento.

Y todo esto lo lograste sin invertir ni un centavo.

Pero. Si no aplicas estas ideas crees que alguien va a llegar a tu página web y recomendar tus post.

Seguramente nadie visitara tu página web y tu negocio estará estancado.

Clientes No Segmentados

Como te ilustre en el ejemplo de Taller de latonería y pintura, algunos de los visitantes que lleguen a tu sitio web no estarán interesados en tus servicios o productos, son simplemente curiosos o les intereso el titular de alguno de tus post pero no estaban interesados realmente.

La idea al aplicar estas ideas es que llegue al mayor número de personas posibles y que un porcentaje alto de estas personas esté interesado en nuestros productos o servicios.

Esto le sucede a todos los negocios y es algo por lo cual no debemos preocupamos. Siempre y cuando el porcentaje de personas que sale de nuestro sitio web (Porcentaje de Rebote) no sea muy alto.

A los Negocios Físicos u Offline también les ocurre esto, supongamos que un vendedor de manteles decide montar un local comercial en un centro comercial muy popular de una ciudad.

A este Centro Comercial llegan cientos de personas diariamente y un gran porcentaje de personas caminara enfrente del local del vendedor de manteles y un gran porcentaje de esas personas no entrará en la tienda, otros entran pero no compran y otros entran y compran algún mantel.

Como vez no todos los clientes del centro comercial están interesados en comprar manteles, pero un porcentaje si compro y otros ya saben que en ese centro comercial pueden conseguir manteles cuando lo lleguen a necesitar.

Lo que quiero que entiendas es que si no aplicas las estrategias nada va a suceder, no llegara tráfico a tu sitio web y por consecuencia tendrás 0 ventas.

Aplícalas!!! No importa que en algunas de ellas no obtengas todos los clientes cualificados, pero te estarán conociendo y de seguro cuando lo necesiten volverán.

Los Clientes se Desuscriben ¿Por qué?

Estas aplicando las ideas y estas recibiendo ya muchos visitantes a tu sitio web y un gran porcentaje de ellos se está suscribiendo en mi base de datos.

Perooo.

Me estoy dando cuenta que un gran número de ellos se está de desuscribiendo muy rápido.

Si esto te está sucediendo o te llega a suceder, debes de revisar varios detalles.

Lo primero que debes de revisar es que si les ofreciste algo a cambio de su nombre y email, lo estén recibiendo justo al momento que se registran.

A nadie le gusta que no le cumplan con lo que le prometen. Si le dices que lo va a descargar o recibir de inmediato que así sea.

Si esta no es la causa tendrás que verificar que lo que estas ofreciendo tenga mucho valor para la persona que lo recibe, ya que si al descargar el regalo es algo que no le otorga información valiosas o de poco contenido para él, se dará de baja de tu lista inmediatamente.

Ten en cuenta que las personas se registraron por cuenta de ellos, tu no los obligaste, les ofreciste algo que ellos estaban necesitando a cambio de su nombre y email, es decir, son Posibles clientes para tu negocio.

Si se están dando de baja muy rápido, debes de revisar lo antes posible lo que te acabo de mencionar para que lo corrijas lo antes posible.

También es bueno acotarte que en el transcurso de las semanas y meses estarás enviándoles email con información de interés en los que tendrá incluido alguna promoción de tu servicio o producto, es normal que en cualquier momento esta persona tome la decisión de darse de baja, bien sea porque ya te compro o porque ya no le interesa la información que está recibiendo.

Por ese tipo de suscriptores no tienes que preocuparte si ya no desean más información es que ya no te van a comprar nunca nada y no te conviene tenerlos en tu base de datos.

Invertiré Dinero en las Ideas

Uno de los miedos de todo nuevo emprendedor es la de invertir dinero en su negocio.

Hay dos formas de invertir en los negocios por internet, una es sin dinero y la otra lógicamente es con dinero.

De seguro te estas preguntando que como es eso que puedo invertir sin dinero.

Muy sencillo, si eres de los emprendedores que no cuenta con mucho capital o no cuentas con capital para invertir, tendrás que invertir en TIEMPO.

Así es, tu tiempo será la inversión principal de tu negocio en internet.

Deberás comenzar aprender hacer publicidad gratuita y este tipo de publicidad te toma mucho tiempo implementarla.

Algunas formas de publicidad gratuita son:

- Colocar anuncios de tus productos o servicios en páginas de anuncios gratis
- Dedicar mucho más tiempo a crear contenido en las redes sociales buscando obtener más vialidad en ellos
- Redactar cartas para ser enviadas a personas con las cuales puedes hacer alianzas estratégicas.
- Escribir para otros medios a cambio de que te mencionen en sus artículos.
- Entre algunas otras

Hacer publicidad gratuita te quitara mucho tiempo de tus laborales y tomando en cuenta que eres un nuevo emprendedor y quizás no cuentas con mucho tiempo debes de estar consciente de que te tomara más tiempo comenzar a recibir visitas y generar ventas.

¿En Cuales Invertir más?

Particularmente siempre recomiendo invertir más en publicidad por Facebook Ads o Adwords, ya que estés tipo de publicidad llega al público objetivo que estamos buscando y de forma inmediata.

Que quiero decir con inmediata, que una vez que tu aviso está aprobado y comience a mostrarse comenzaras a recibir visitas de prospectos a tu sitio web.

Al utilizar la publicidad paga te permite medir en tiempo real los resultados, saber si un tipo de aviso está funcionando mejor que otro.

O de conocer más rápido que es lo que tus posibles clientes quieren.

Si cuentas con un pequeño capital y quieres comenzar a ver resultados rápido lo mejor es que inviertas en este tipo de publicidad.

Toma en cuenta que puedes comenzar con campañas pequeñas de inversión de $3 a $5 diarios y a medida que vas comprobando que están funcionando bien y que se están generando ventas puedes tomar la decisión de comenzar a invertir más dinero diario en ellas.

Otra idea en la que particularmente yo invierto dinero es en la creación de contenido para mis sitios web.

La terea de sentarte a planificar que escribir, comenzar a escribirlo y luego revisarlo y publicarlo me quita mucho tiempo diario y prefiero dedicar más tiempo a otras áreas del negocio.

Es por eso que prefiero contratar a un redactor y dictarles las pautas de que deseo que escriba y como quiero que lo escriba para luego ser publicado.

Puedes encontrar muy buenos redactores que te pueden cobrar desde $2 por post, hasta puedes llegar acordar un pago mensual buscando bajar un poco más los costos.

Algunas páginas donde puedes ubicar buenos redactores son:

- https://www.geniuzz.com/
- https://es.fiverr.com/
- http://www.escritoresdearticulos.com/

Te sugiero que verifiques en el caso de Geniuzz y Fiverr la reputación de la personas que intentes contratar, ve los comentarios que tienen de los compradores anteriores y si tienen buena referencia cómprales un post y si es de tu agrado, después puedes ofrecerle que te escriba con frecuencia y llegar a un acuerdo de pago.

¿Cuánto Invertir?

El monto que desees invertir dependerá mucho de ti, si eres un emprendedor que comienza con buen capital puedes comenzar a invertir en más medios. Para que llegues a muchas más personas por diferentes medios, permitiéndote evaluar cual medio es más rentable y decidir en cual deberás invertir más.

Pero mi recomendación es que si vas a invertir en anuncios pagados en Facebook o Adwords, comiences con montos pequeños y a medida que vayas dominando la herramienta y comiences a ver los beneficios decidas aumentar la inversión.

Si quieres tener resultados rápidos deberás de invertir en publicidad de otra forma será mucho más lento el proceso y correrás el riesgo de cansarte por falta de resultados.

No tengo para Invertir

Para los emprendedores que no poseen mucho presupuesto para invertir en aplicar estas ideas, lo mejor es hacer buen uso del poco presupuesto que tienen y comenzar a invertir más en tiempo que en dinero.

Que quiero decir con esto, invierte más tiempo en redactar muy buenos contenidos para ser publicados en tu sitio web y luego compartirlos en tu página de Facebook y Twitter.

Si notas que alguno de esos post es muy comentado y compartido tienen un post ganador y te sugeriría hacer una publicidad paga de ese post para que consigas más vialidad y obtengas más prospectos para tu negocio.

Dedica más tiempo a buscar personas que tengan un negocio ya en marcha que posean una buena base de clientes y que puedan estar interesados en tu producto o servicio y ofrécele algo a cambio.

Quizás puedes ofrecerle un porcentaje de ganancias de las compras de tus productos por parte de sus clientes y de esta manera él se incentivará a recomendar tus productos a su base de datos.

Esto te permitirá comenzar a generar ventas y obtener clientes a los que les podrás vender de nuevo en el futuro.

Y así podrás comenzar a reinvertir tus ganancias en publicidad que te generen muchos más prospectos.

Invertí y No hay Resultados. ¿Puede pasar?

Un miedo muy frecuente que se le presenta a los emprendedores es el de invertir y el de no ver los resultados.

Pero permíteme y te realizo una pregunta.

¿Cómo vas a saber si tienes resultados si no inviertes?

Es imposible que sepas que no vas a tener resultados después de invertir, si no realizas la inversión primero.

Deberás invertir para conocer la respuesta de los visitantes y saber dónde tienes que mejorar en caso de que no obtengas los resultados deseados.

Sea cual sea el resultado, al invertir estas acelerando el proceso del éxito y en el peor de los casos, en el descubrir donde estas fallando.

Aquí es donde los verdaderos emprendedores somos buenos, en corregir el error para conseguir los resultados deseados.

Si no te equivocas como vas aprender.

Como puedes saber que está fallando en tu negocio si no llegan muchos visitantes y no puedes medir resultados.

Al invertir vas a conocer de forma rápida si tienes un negocio ya exitoso o debes de mejorar algunos factores para que se convierta en exitoso.

Con esto no quiero decirte que inviertas el poco o mucho dinero que tengas en publicidad, ve poco a poco, realiza inversiones pequeñas y prueba y mejora lo que haga falta.

Ya cuando tengas una publicidad ganadora invierte más dinero en ella sin ningún miedo.

Serán fáciles de Implementar estas Ideas.

Como puedes haber notado todas las ideas son muy fáciles de implementar, solo basta con que vayas implementando de una en una y continúes repitiendo el proceso.

Aplícalas una y otra vez, si quieres estar constantemente recibiendo nuevos prospectos que serán convertidos en clientes para tu negocio.

¿Qué conocimientos debo tener para aplicarlas?

Al inicio de tu emprendimiento no es necesario ningún conocimiento especial para que arranques, como ya te he dicho varias veces el único conocimiento que hace falta es el que ya tienes.

Al combinar tus conocimientos con estas ideas, comenzaras a crear un flujo constante de clientes para tu sitio web que en consecuencia te generaran ventas de tus productos o servicios.

Con esto no quiero decir que no debes de capacitarte en el futuro en aprender técnicas de mercadeo digital, o formas de persuadir a los clientes o te capacites en cómo mejorar tus conversiones con los anuncios en Facebook o Adwords.

Mientras más conocimientos tengas mejor para ti y tu negocio, mi concejo es que nunca pares de capacitarte ya que internet se mueve a una velocidad muy rápida y lo que funciona hoy quizás mañana ya no funcione.

Pero para arrancar tu emprendimiento solo bastara con tus conocimientos y con la fuerte determinación de poner andar tu negocio online rápido.

Ya tendrás tiempo para capacitarte, este es una de las ventajas de ser emprendedor online, en la que tú puedes manejar tu tiempo y decidir qué haces y cuando lo haces.

Debes de invertir parte de tu tiempo a aprender nuevas técnicas y herramientas que te ayuden a mejorar e incrementar tus ventas.

Pero por el momento lo primero es comenzar, no pretendas correr sin aprender a gatear primero.

Ve paso a paso, pon en práctica una idea, domínala y pasa a la otra.

¿Son rápidas de Implementar estas Ideas?

Todas las ideas que te mencione pueden ser implementadas desde el momento en que inicias tu negocio en internet.

Solo comienza con la más sencilla, aplícala y pasa a la otra, algunas tardarán más tiempo en aplicarlas que otras.

Por ejemplo la idea de ser entrevistado en la radio quizás te tome más tiempo en buscar la información de contacto de las distintas radios de tu ciudad o país, luego una vez que le envíes tu articulo informativo deberás esperar que alguna de ellas se comunique contigo para ser entrevistado.

Como vez algunas las implementaras rápidamente y otras puede que te tome un tiempo más.

No pierdas tiempo y comienza aplicar estas ideas en tu negocio y comienza a generar clientes.

¿Cualquier Negocio puede implementarlas?

Todos absolutamente todos los negocios pueden aplicar estas ideas.

Son ideas que se adaptan a cualquier negocio, solo tienes que buscar la forma de cómo aplicarlas.

Para poner un ejemplo extremo digamos que tú sabes preparar unos deditos de quesos muy sabrosos y es lo único que preparas o sabes hacer, y deseas iniciar un negocio online para vender tus deditos de queso.



Comenzarías aplicando cada una de las ideas que te mencione anteriormente de igual forma.

¿Pero qué Post puedo crear?

Seguramente te lo estarás preguntando.

Bueno deja volar tu imaginación un poco, puedes escribir un artículo donde hablas de donde provienen los deditos de quesos y la difusión que ha tenido en distintas partes del mundo y las distintas formas como lo preparan y al final ofreces venderles tus deliciosos deditos de quesos.

Este articulo lo compartes en las redes sociales para buscar que sea visto por más personas.

O simplemente realizas un MEME donde se aprecien unos deliciosos deditos de queso y preguntas ¿Si te encantan los deditos de queso? Comparte esta imagen y colocas un link de tu página web.

También puedes crear un artículo donde informes como te iniciaste en el negocio de la venta de deditos de quesos y como poco a poco fuiste creciendo y que en este momento creaste una página web para que todas las personas de la ciudad XXX puedan comprar en línea y recibirlos en su casa sin ningún costo adicional.

Este articulo lo envías a las radios y de seguro te llamaran para entrevistarte como una Novedad o como en nuevo emprendedor que está teniendo éxito en la ciudad.

Claro está que en la entrevista ofrecerás todos los datos de tu página e invitaras a que se registren para que obtengas 3 unidades más gratis con su primera compra.

Como vez, son solo ejemplos inventados, pero todas las ideas las puedes adaptar a cualquier tipo de negocio sin ningún problema.

Implementar Todas Las Ideas A La Vez

Lo ideal es que comiences poco a poco implementando desde la idea más fácil hasta llegar a la más compleja.

Claro está que una vez que las apliques no deberás de parar de aplicarla, mantenla siempre al menos que esta idea compruebes que no te está generando ningún cliente y consideres que es una pérdida de tiempo y dinero.

Llegará el momento en que tu negocio en internet esté funcionando perfectamente con todas las ideas aplicándolas a la vez.

Y seguramente ya a esta altura, se te ocurrirán más ideas geniales a ti para implementar y espero me escribas para compartirlas.

Estrategias De Marketing Que Impulsaran Tu Negocio

Ya tenemos nuestro negocio en marcha y llego el momento de aplicar estrategias de marketing que nos ayuden a impulsar nuestro negocio.

Las estrategias de marketing también son conocidas como estrategias de mercadeo, son todas las acciones que realicemos para lograr alcanzar los objetivos que nos planteamos, tales como dar a conocer un producto o un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado.

Cuando diseñamos nuestras estrategias de marketing debemos tomar en cuenta nuestros objetivos, los recursos con los que contamos y nuestras capacidades, además de eso deberemos de analizar a nuestro público objetivo o cliente ideal detalladamente para que podamos realizar estrategias que satisfagan sus necesidades.

También es recomendable que analicemos a nuestra competencia para diseñar estrategias que se basen en sus debilidades o mejorar las estrategias que a ellos les están dando buenos resultados.

Para realizar una mejor gestión de nuestras estrategias de marketing las vamos a dividir en 4 aspectos fundamentales del negocio:

- Estrategia del Producto
- Estrategia del Precio
- Estrategias de la distribución
- Estrategias de La promoción

¿Cuáles Son Estas Estrategias?

Una vez que ya tenemos claros los aspectos fundamentales en los cuales vamos a basar nuestras estrategias de marketing, voy a darte varios ejemplos de estrategias que puedes adaptar a tu tipo de negocio o producto.

Ejemplos de Estrategias del Producto:

1. Agregarle a nuestro producto nuevas características, beneficios, mejoras, funciones, utilidades, usos, etc.

2. Cambiarle el diseño al producto, ya sea de su empaque, presentación o los colores.

3. Crear e impulsar Productos complementarios, por ejemplo: Si vendemos Entrenamientos en video para bajar de peso, podemos comenzar a vender pastillas que ayuden a quemar la grasa.

4. Ampliar la línea de los Productos. Por ejemplo: Entrenamientos para bajar de peso después del embarazo.

5. Agregarle servicios complementarios al producto. Por ejemplo: Entrega a domicilio, instalación, soporte, Garantías, membresías.

Ejemplos de Estrategias del Precio:

1. Lanzar al mercado un producto con un precio bajo con el fin de lograr una rápida penetración y luego ofrecer un producto de mayor valor.

2. O lanzar al mercado un producto con un precio alto entregando más beneficios.

3. Reducir precios en temporadas o días especiales para incrementar las ventas

4. Colocar los precios de nuestro producto más caro que el de la competencia para generar la sensación que es de mayor calidad.

5. Ofrecer descuentos por volúmenes de ventas

6. Ofrecer descuento a clientes recurrentes

Ejemplos de Estrategias de la distribución

La distribución hacemos referencia a los puntos de venta donde es ofrecido el producto así como su forma de distribución

1. Crear un sistema de afiliado para que vendan nuestros productos

2. Abrir un local físico para la venta de los productos

3. Vender nuestro producto por tele mercadeo

4. Conseguir aliados para vender nuestros productos en sus páginas o locales

Ejemplos de Estrategias de Promoción:

La estrategia de promoción o también llamada estrategia de comunicación consiste en dar a conocer, informar o recordar la existencia del producto a los consumidores, así

como la de persuadir, estimular o motivar su compra.

Ejemplos:

1. Ofrecer adquirir un producto a mitad de precio con la compra del primero
2. Vender dos productos por el precio de uno
3. Enviar cupones de descuentos a nuevos clientes
4. Realizar descuentos en fechas especiales
5. Entregarles vales de descuentos a los clientes
6. Crear sorteos y otorgar premios a los clientes ex istentes
7. Crear campañas de banner en otras páginas web similares a nuestro producto
8. Imprimir volantes con descuentos para ser repartidos
9. Imprimir el nombre de la página para ser colocado en vehículos
10. Organizar eventos para dar información
11. Realizar Publicidad en los distintos medios tanto online como offline.

¿Cómo Analizo A Mi Público Objetivo?

Para conocer a tu público objetivo o cliente ideal debes de analizar sus necesidades, gustos, preferencias, hábitos de consumo, deseos, sus comportamientos para comprar, entre otras factores.

Al conocer mejor sus características nos permitirán tomar mejores decisiones al momento de desarrollar nuestras estrategias de marketing, logrando que podamos atenderlo de la mejor manera y venderle los productos que satisfagan todas sus necesidades.

No creas que realizar el análisis de tu público objetivo será una tarea muy compleja, solo bastara con que converses con tus clientes y prestes mucha atención de los comentarios que te realicen del producto.

En el primer paso de este análisis vamos a describir o señalar todas sus características principales, por ejemplo:

- Donde vive
- Cuáles son los rangos de edad
- Cuáles son sus rangos de ingreso
- Tiene Hijos
- Son Casados
- Tiene Estudios
- Donde Compra
- Cuando Compra
- Etc

Esta información la podemos recabar con las distintas técnicas que existen de recolección de información, siendo las más utilizadas las siguientes:

Encuestas: Esta es una de las primeras técnicas que se usa para recaudar información de un cliente. En nuestras encuestas deberemos de realizarles preguntas que nos permitan conocer a nuestros clientes. Por ejemplo podemos preguntarles:

¿Qué edad Tienes?

¿Estas Casado?

¿Qué estudios tienes?

¿Cuál es su producto Favorito?

¿Qué color le gustaría más?

¿Qué piensa que la hace falta a este producto?

Podemos de realizarles esta encuesta y luego al finalizar podemos darle un obsequio por haber rellenado toda la encuesta.

La Entrevista: Esta es otra técnica que es usada frecuentemente. La cual la podemos hacer al momento de tener pequeñas conversaciones con nuestro cliente o realizarle una entrevista más completa de hasta una hora de duración

Igual que en las encuestas debemos de realizarle preguntas a nuestro cliente que nos permita conocerlo más, por ejemplo:

¿Qué es lo que más le gusta de nuestro producto?

¿Qué no le gusta de nuestro producto?

¿Qué recomendaciones nos puede dar?

Etc

Una vez que ya hemos realizado varias encuestas y entrevistas, procederemos a analizarlas y llegar a la conclusión de cuál es nuestro público objetivo.

Y de esta forma proceder a realizar la mejor estrategia de marketing para nuestro producto o servicio.

¿Cómo Analizo A Mi Competencia?

Al analizar a la competencia vamos a tomar en cuenta sus estrategias, fortalezas, ventajas y debilidades, con el fin de poder tomar decisiones al momento de diseñar nuestra estrategia que nos permita competir de la mejor manera posible con ellos.

Este análisis no solo nos permitirá estar prevenidos de sus nuevas estrategias, sino que también nos aprovecharemos de sus debilidades para realzarlas en nuestros productos y a su vez estaremos pendientes de las estrategias que les están funcionando.

No hace falta que contratemos una empresa especialista para realizar este análisis. Lo realizaremos nosotros mismos y es algo tan sencillo como visitar su página web, su local si lo tiene y averiguar sobre sus productos.

Lo primero que debemos hacer es recopilar toda la información que sea relevante o necesaria acerca de nuestra competencia.

- Cuáles son los competidores
- Cuáles son los principales lideres
- Donde están ubicados
- Cuale es su volumen de ventas
- Cuantos visitantes tiene su página web
- Con que palabras clave esta optimizada
- Cuál es su puesto en Alexa
- Cuáles son sus precios
- Donde se publicitan
- Cuáles son su fortalezas
- Cuáles son sus debilidades

Una vez que tengamos toda esta información vamos a basar nuestras estrategias de marketing en reforzar nuestras debilidades y tomar ventajas de sus debilidades.

¿Estas Estrategias Funcionaran para Cualquier Negocio?

Estas estrategias son aplicables para cualquier tipo de negocio que desees desarrollar, tanto para los negocios online, como para los negocios offline o físicos.

No importa que vendas productos digitales o productos físicos igual deberás de realizar el estudio de tu cliente objetivo, deberás estudiar a tu competencia y seguidamente elaborar tu estrategia de marketing en base a los resultados obtenidos en tu análisis.

Por muy ex traño que sea tu producto o servicio siempre va a estar dirigido a un público en específico el cual debes de estudiar para saber cómo vas a llegar a él.

A su vez debe de ex istir alguna competencia en cualquier parte del mundo si es que en tu país no ex iste. Igual deberás de estudiar y analizar a esa competencia para conocer donde debes de mejorar y cuáles serán tus puntos de diferenciación sobre ellos.

Te invito a que realices tus respectivos estudios y comiences aplicar las estrategias que mejor se adecuen a tus necesidades o propósitos.

Resultados Al Aplicar Estas Estrategias

Estas estrategias son aplicadas por grandes corporaciones hasta pequeñas empresas, unas con mejores análisis que otras, claro está por la inversión que hacen en contratar compañías especializados a que realicen dichos estudios.

Como ya te comente anteriormente, tú no necesitaras de otras empresas para realizarlas, procederás haciendo lo que te indique y de esa forma tendrás mucha información útil para ti.

Si estas grandes empresas pagan grandes sumas de dinero para que le realicen esos analices debe de ser porque le generan buenos resultados al aplicar las estrategias.

No puedo garantizarte que comenzaras a incrementar al 200% tus ventas, ni que aumentaras al doble tus clientes.

Lo que sí puedo garantizarte es que si no aplicas nada obtendrás ex actamente lo mismo. Nada!!!

Cuanto Invertir para Aplicarlas

Muchas de las estrategias que vas a tener que aplicar no necesitaran de una inversión monetaria, sino de una estrategia que busca hacer crecer las ventas por cliente o atraer más clientes con descuento de tu ganancia.

Al menos que ya tu negocio por internet esté produciendo y generando ingresos y te plantees colocar un local para aumentar las ventas de productos.

Lógicamente la inversión dependerá de lo que quieras realizar y como lo desees hacer.

Siempre debes de tratar de destinar una parte de las ganancias de tus productos o servicios para la publicidad y mercadeo.

La publicidad y el mercadeo son parte fundamental del funcionamiento correcto de tu negocio, no importa que en el inicio comenzamos realizando publicidad gratuita y tratamos de gastar lo menos posible.

Una vez que comiences a generar ventas, comienza a estipular una parte de esas ganancias para la publicidad.

Conoce las Claves Para Un Negocio Exitoso En Internet

El internet sea convertido en un mundo paralelo para los negocios. Día a Día surgen nuevos emprendimientos en distintos nichos de mercado.

Inclusive las empresas físicas se han dado cuenta de la importancia que tiene el internet hoy en día y muchas de ellas no se han querido quedar atrás y han comenzado a crear las páginas web para sus empresas, en muchos de los casos el haber creado la página y tenerla funcionando les ha incrementado las ventas.

Con la evolución del internet han surgido nuevos nichos de mercados que antes no existían.

Pero así como día a día surgen nuevos emprendimientos, diariamente también fracasan muchos otros. Y ¿Esto a que se debe?

Muchos de los emprendedores no se toma el tiempo de estudiar adecuadamente el mercado a los que se van a dirigir, en algunos de los casos ni siquiera saben cómo llegar a ellos.

Suponen que con elaborar una página web cientos de miles de personas llegaran a ella y comenzaran a generar grandes sumas de dinero.

Cosa que nunca sucede y es cuando el emprendedor comienza a desesperarse y aplicar tácticas que suponen fáciles y rápidas pero que terminan por destruir su negocio online.

Algunas de estas malas prácticas son:

- Comprar listas de clientes y enviarles información de sus productos
- Comprar Likes y Me GUSTAS para sus páginas de fans
- Comprar envíos masivos de información
- Comprando enlaces hacia sus sitios web
- Entre otras

Muchas de estas prácticas aunque prometen maravillas, lo que terminan es estancándote más y dándole mala reputación a tu negocio online.

Todos los días veo Fanspage con miles de Me gusta o seguidores pero nadie está hablando de sus post o nadie comparte o realiza un comentario.

Sera que todos esos fans que compraron no son reales o ni siquiera hablan su idioma nativo???

Día a día veo como llegan correos no solicitados ofreciéndome un producto o servicio que yo no solicite. Los cuales reporto como SPAM y así como yo muchas personas lo harán. Que sucederá con ese dominio quedara rayado y catalogado como emisor de SPAM.

La desesperación de estos emprendedores hacen que busquen soluciones rápidas y fáciles, pero lo que terminan es hundiéndolos más.

Si tan solo se tomaran el tiempo de realizar las cosas como se deben de hacer y que son las mismas claves que aplican los negocios exitosos, no estarían en esa situación.

Si tu deseas ser un emprendedor exitoso te sugiero utilices estas claves en tu emprendimiento desde el inicio.

Clave 1 - Un buen producto.

No puedes tener éxito en ningún mercado si no tienes un buen producto. Si decides comenzar un emprendimiento lo primero que debes de lograr es tener un buen producto y

existen algunas formas de lograrlo:

- Tener un producto único en un nicho de mercado.

Crear algo que nadie más tenga o proporcionar un servicio que nadie más esté proporcionando. Si la gente necesita el producto y tu negocio es uno de los pocos que lo posee, estas garantizándote el éxito.

Claro está, debes de haber hecho un estudio y saber que ese producto tiene una gran demanda.

- Tener el mejor producto en tu industria.

Algunas personas siempre estarán dispuestas a pagar un precio superior por el mejor producto. Es por eso que muchas personas Compran un BMW en vez de un Fiat.

Si tienes el mejor producto o un servicio de máxima calidad, puedes cobrar más, pero tu mercado es generalmente más pequeño. Si vendes lo mejor, no competirás en precio, competirás en calidad y valor.

- Ofrecer un Servicio de Valor Agregado.

Si ofreces un servicio a tus clientes que les ayuda a construir un mejor negocio, los clientes estarán dispuestos a pagar más por tu producto debido a la relación que construyes con ellos en el tiempo.

Por ejemplo, si vendes un curso para bajar de peso, pero también le ofreces que estarás en contacto directo con ellos 1 vez a la semana para evaluar su evolución, las personas estarán dispuestas a pagar un poco más con tal de tener a alguien que los apoye y evalué durante el proceso.

Clave 2 - "Nicho de Mercado Específico" o un "Cliente Ideal"

Antes de iniciar tu emprendimiento debes de saber y conocer cuál es tu cliente ideal o tu nicho de mercado específico.

No puedes intentar abarcar a todo el mundo ya que nadie te va a comprar.

Debes de conocer muy bien a quien vas a ofrecerle tu producto y en donde vas a ofrecérselo.

Realizando el estudio de tu cliente ideal que te describimos en capítulos pasados estarás asegurando tu éxito.

Clave 3 - Una Mentalidad de Marketing.

Esto Implica que la tarea fundamental de la empresa consistirá en determinar las características de tu segmento de mercado y adaptar las actividades de la empresa en proveerle los productos o servicios al cliente que satisfagan todas sus necesidades.

Un buen Emprendedor sabe que si entrega información de calidad y de ayuda a su posible cliente ganara la confianza del mismo animándolo a comprar los productos que le recomendemos por consideramos expertos en nuestra área.

Clave 4 - Visitantes de calidad

Todos los visitantes de tu sitio web deben de ser personas interesadas en tu producto o nicho de mercado. No puedes tratar de llegar a todo el mundo porque si no estarás destinado al fracaso.

Debes de desarrollar estrategias para atraer visitas de calidad a tu sitio web y esto lo lograras en gran parte con el contenido de calidad que coloques en el sitio web y que se optimizara en los buscadores, complementándola con la implementación de una buena campaña de publicidad segmentada.

Clave 5 - Dinero para hacer publicidad.

Muchos nuevos emprendedores fracasan en este punto, no dedican nada de dinero para realizar publicidad.

Con esto no estoy diciendo que debes de colocar todo tu dinero en publicidad o que si no tienes dinero no puedes emprender un negocio online. Al contrario ya te he comentado muchas veces como debes de hacerlo, comienza con publicidad gratuita y al comenzar a generar ventas toma una parte de este dinero para invertirlo en publicidad.

Luego continúa reinvirtiendo montos más grandes en tu publicidad segmentada. La base del éxito está en llevar a muchos clientes interesados en tu producto para realizar la venta.

Ya conoces las claves de un negocio exitoso en internet, lo siguiente que debes hacer es cumplirlas todas y tendrás garantizado tu éxito en los negocios por internet.

Si No Poseo Todas Las Claves ¿Podre Tener Éxito?

Si tu negocio actualmente no posee todas las claves del éxito, no está destinado al fracaso aun. La idea de que conozcas las claves del éxito es que comiences adaptar tu negocio a todas las claves.

Comienza poco a poco a aplicarlas y comenzaras a ver mejores resultados que se traducirán en más ganancias para ti.

No intentes reinventar la rueda, ya estas claves funcionan y funcionan muy bien para muchísimos emprendedores y empresas grandes exitosas.

Tu tarea es replicar los mismos resultados que ellos están obteniendo.

Que Garantías Tengo Que Tendré Éxito

Te invito a que análisis a los emprendedores o empresas que tú piensas son exitosas y verifiques si ellos están cumpliendo con estas claves, veras que cada uno de ellos las está tomando en cuenta en sus negocios.

Esa es la garantía de que al aplicarlas tu negocio será exitoso y te convertirás en un emprendedor más que pudo lograr su tan anhelada libertad financiera.

Recuerda la única Garantía que si puedo darte es que si no aplicas nada obtendrás cero resultados.

Comienza a entrar en acción y realiza todos los cambios que debas hacer a tu producto o servicio, enfócate en buscar clientes segmentados e invierte más en publicidad para que lleguen más clientes y se produzcan más ventas.

Ya posees toda la información necesaria para comenzar un emprendimiento desde cero y lograr el éxito con él.

Solo falta que tomes acción e inicies tu emprendimiento lo antes posible, ya que deseo de todo corazón que alcances tu libertad financiera y pases mucho más tiempo de calidad con tus seres querido.

Conclusiones

Felicidades futuro Emprended@r si llegaste hasta aquí, es una clara señal que estas 100% decidido a comenzar a emprender tu negoción en internet.

Ya tienes todos los pasos que debes de seguir y conoces perfectamente todo lo que debes de realizar y aplicar para garantizar que tu negoción en internet sea ex itoso.

Mi último consejo es que entres en acción ya, no atrases más tu oportunidad de poder disfrutar de la vida que tanto te mereces y compartir momentos de calidad con tu familia y seres queridos.

Quizás en el camino te podrás equivocar, podrás perder algo de dinero, pero aprenderás de ello y en consecuencia mejoraras.

Los errores son parte de tu crecimiento, el que no se equivoca es porque no está haciendo nada.

Recuerda todo lo que necesitas ya lo tienes y eres tu junto con tu conocimiento, Ex plótalos!